

十里香



十里香酒微信公众号

2016年第2期(总304期)

三井是舟
她承载着我们共同的事业
共同的利益
共同的追求
三井给我机会、舞台、希望
我以敬业、创新、合作、奉献反哺
三井载我搏风击浪
我与三井风雨同舟

——祁建发

2016年2月15日星期一 Http://www.3jing.com E-mail:shilixiangbao@163.com 河北十里香酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

shilixiang jiuye

我公司召开“行管扩大会议”暨“酒匠人”表彰大会



本报讯 1月18日上午,河北十里香酒业股份有限公司行管扩大会议暨“酒匠人”表彰大会在泊头公司小礼堂召开。泊头市委常委、副市长王丙林,泊头市工会常务副主席郑东生,泊头市委组织部常务副部长吴博、宣传部副部长提志强等领导应邀出席会议,我公司中层以上干部、各部门骨干员工及基层代表100余人参加会议。

上午九点,一季度“行管扩大会议”开始,祁建发董事长首先介绍了今年4-12月份的经营情况,并对2015年公司整体运营状况作了总结,祁总指出,2015年我公司总体情况向好,通过经营数据的结果分析,十里香的销售进入了一个良好的状态,成品酒和十里香销售额都有较大提升。

董事长对2016年的工作任

务进行了分析和规划,他说,总体上来看,2015年,十里香的销售进入了一个良性的状态,2016年的市场运作中要进入一个良性互动状态。

祁总说,沧州市的十里香,是我们企业的当下,66°十里香是我们公司的未来,是我们在河北省的未来,乃至在全国的未来,是我们十里香的战略选择。从整个策略上看,还有很多工作有待完善,我们要尽快摸索出一套销售模式出来。

谈到小刀事业部2015年的经营情况时,董事长指出,小刀的战术调整是对的,在产品上聚焦了原浆,并且今年原浆的销售任务也能达成,这为2016年聚焦产品打下了基础,2016年,我们要进一步聚焦市场,强化市场动作的规范性和有效性。

最后,祁总再次谈起了打造幸福企业,享受快乐人生。他说,企业创造的利润不仅仅是股东的,更应该是劳动者的,是掌握知识和技能的人才的。我们要建立长效激励机制,共享公司发展成果,吸引和留住骨干员工,提

升公司人才核心竞争力,既鼓励骨干员工收益最大化、公开化,也对个人因离职、职务侵占、渎职、兼职经营竞品等行为提高违规成本和风险。

行管扩大会议结束后,我公司接着召开了“酒匠人”表彰大会。对我公司取得了荣誉的宁明理、侯延臣和王忠宝进行了表彰。

郑东生、吴博、提志强分别为三位受表彰人员颁奖,会上,公司对取得国家级白酒评委资

质的宁明理、侯延臣给予10000元现金奖励并上调工资;对荣获河北省食品行业白酒酿造职业技能大赛获得浓香型组第一名的王忠宝,给予3000元现金奖励并上调工资。

颁奖后,王丙林副市长和祁总相继对此次授奖人员表示了祝贺,鼓励大家深扎生产一线,全身心投入工作中,树立一种对工作执著、对所做的事情和产品精益求精的精神。

邵竟川



2016年的任务

祁建发

1、十里香销售

总体上看,2015年十里香销售进入了一个良性的状态,如果我们2016年市场运作得再好,十里香就会进入一分良性互动的状态。这个良性的互动是指:①和顾客的互动,②和竞品的互动。

十里香白酒是传统渠道上的传统产品,我们以往更注重的是传统的渠道,在与顾客的互动上应该说存在着很大的不足;在和竞争对手的互动上,献王教育了我们,让十里香学会了如何与竞品互动。

2016年十里香的主要任务依然是打好本土战争;市场就是战场,商业战争有3个特点:

特点之一:有胜负,没有消灭,战胜对手是不变的选择,否则就是被战胜;

特点之二:市场上永远会有对手出现,凶狠的竞争是我们最好的老师。只有凶狠的对手,才能将我们培育成行业的领导者;企业只有在竞争中才会成长,对手的轮换就是我们的成果。

特点之三:是策略就会被复制。

制定策略、应用策略是竞争的必要手段。①竞争策略的被复制,首先证明了我们得到竞争对手的

认可;得到了竞争对手的承认,就是我们竞争的成果;②策略的被复制是竞争优势的显现,竞争策略只有具备先进性,才会被模仿、被学习乃至被复制;③策略的被复制是我们阶段性的成果,我们要正确的看待被模仿和复制,但是更主要的是创新,企业只有创新能力强,才会有竞争对手的模仿和复制。

2、十里香沧州市市场的发展不均衡

面对十里香沧州市市场的不均衡现状,我们第一要面对,第二要改变;

①从我们沧州大本营市场看,我们的防守和进攻并存。2016年十里香的核心战略是:巩固东光、南皮、吴桥、泊头的传统市场;强化沧州市区的核心市场;沧州东部市场的趋势向好;拿下沧州西部的进攻性市场,其中任丘和肃宁是我们的两个进攻型市场,同时青县、沧县的市场发展也不够均衡。

这些都是我们十里香在市场上表现出来的问题和矛盾。我们在制定2016年市场策略的时候,就要从这几个方面进行思考,制定应对方案。

②总结本土战争的战术知识手册。

知识手册需包括“原则、流程、标准、细则”4方面内容,它是我们近两年工作的系统总结,它不仅是我们未来市场竞争的教案,也是我们能够市场上做成功的标志。

3、66°十里香,是十里香酒业未来5年的战略选择

沧州市的十里香,是我们企业的当下和现在,66°十里香是我们十里香酒业公司的未来,是我们在河北省的未来,乃至全国的未来,这就是我们十里香的战略选择。

所以说我们对待66°十里香,要放到这个高度上来认识它,放到这个高度上制定竞争战略。66°十里香的运作,从机制到组织结构,到战略方向、战术目标都要做重新调整。制定2016年十里香战略规划的时候,我们要将66°十里香的战略重要性要放在首位。

做好66°十里香,要整合公司的全部资源,要为了十里香酒业公司的未来而制定我们的战略规划,同时我们欢迎有志之士能够参加到66°十里香的未来之战中。

66°十里香上市半年发展了100余个会员;十里香在“产品质量、包装设计、广告诉求、品牌故事”上都彰显了优势。(下转第二版)

我公司荣获『全国食品工业优秀龙头企业』

本报讯 近日,中国食品工业协会公布了“2014-2015年度全国食品工业强县和全国工业优秀龙头企业”名单。在中国食品工业协会的6万余家会员企业中,仅有148家获此殊荣,十里香酒业榜上有名。

中国食品工业协会的主要职能,是协助政府在食品工业领域开展统筹、规划、协调工作,加强对食品工业企业的指导和服务,促进交流与合作,推动行业标准化,推动科技发展与应用,约束行业行为,帮助企业成长,推动全民营养,发展公益事业,推动中国食品工业持续健康发展。

为进一步做强做大龙头企业,加快提升县(市、区)域食品工业发展质量和水平,加快推进全省食品产业转型升级,2015年7月,中国食品工业协会开展2014-2015年度全国食品工业优秀龙头企业企业和食品工业强县(市、区)评选工作。全国食品工业优秀龙头企业企业甄选严苛,要求企业不仅规模大、效益好,而且体制要有创新、科技成果突出。要求企业发展走循环经济、新型工业化道路。经过半年的审核工作,近期公布了“2014-2015年度全国食品工业强县和全国工业优秀龙头企业”名单。

十里香酒业凭借较好的经营效益、卓越的科技成果及突出的产品质量,成为沧州市唯一获得此殊荣的企业。

品管部 白雪

2016年的任务

(上接第一版)它具有一定独特性、稀缺性,它有良好的品质、先进的理念(好酒少喝,益健康)。这成绩要肯定,但是同样也存在很大的差距。

从整个的策略上看,还有很多工作待完善,这其中我们摸索、试错的过程。因为泊头的消费者具有包容性,我们要尽快在泊头,乃至沧州摸索出一套销售模式出来。关于66°十里香的进展,不怕慢、就怕站。所以说66°十里香是我们2016财年工作的重中之重。

我们应该清醒意识到我们面临的挑战,66°十里香面临的挑战不是在泊头,是在沧州;不是销售数量,是销售知识;不是个人或团队的能力,是态度;不仅仅是战术,更重要是战略。

4、小刀事业部

小刀事业部,2015年有近8%的下滑。但小刀的战术调整是对的,在产品上聚焦了原浆,并且今年原浆的销售任务也能达成,这为2016年聚焦产品打下了基础。同时小刀在做高价位产品的时候,也在进行摸索、试错。

2016年,我们要进一步的聚焦市场,强化市场动作的规范性和有效性。小刀原浆产品在河北市场取得一个良好的结果,大概有百分之十几的增长,并且原浆的增长量大于老产品。

小刀事业部要对2015年的市场动作,特别是小刀原浆在河北的市场动作,进行剖析和总结。我们在发展的过程中,允许犯错、试错,但是我们更要勤于总结,把总结的结果公布出来,让结果取得示范的效能。

5、平原十里香

平原十里香的基础不错、犯错不多,去年完成50万销售,2015年预计能完成200万,这是一个大成绩,同时这也是我们在异地摸索经验,在异地锻炼团队。

2016年平原十里香的目标是争4望5(争取完成销售400万,期望完成销售500万)。

6、泊头生产公司

整体上看,2015年成品酒的生产 and 产品的精进,都有了一个长足的发展。

我们十里香产品的成本上升不多,但包装的质量与往年相比有一个很大的提升。

这是我们从注重产品内在品质,到注重产品外延形象上的转变。产品的外延形象,就是用顾客的视角来要求我们的产品。并且在2016年我们还要精进我们所有的产品和物料。从生产上来讲,产品的精进是持续的、无止境的。

市场竞争的条件下,不是产品质量不重要,而是产品不允许出现问题。市场营销允许试错,但产品不允许试错、出错。

今后,生产公司要加大研发投入。2016年的费用预算,要把研发投入单独列支。是列100万、200万、还是500万,取决于的我们视野和目标。关于研发,我们要制定近期、中期、远期的目标。

我们的硬件设备是具备的,我们有5-6年的生产经验,并且也有相对好的业绩。所以关于研发的投入,最为关键还是人才的引进和培养。

7、管理跟进

春节之后,由财务部牵头,按照进度完成我们的预算工作。

对2015财年的预算完成情况进行全面总结、分析。对预算执行过程中的一些不合理性问题进行总结,例如费用的归类;将“预算精度指标”放到2015财年的工作总结中去,并对各部门的预算精度进行排序;同时要要和2014财年预算的执行情况做对比。

财务部要提出2016财年年度预算的要求,并将预算精度列为考核指标。

临近年末的时候,我就在思考,我们每年所谓的工作总结,我们的文风问题,往往写篇文章,做个总结,没用的比有用的多。所以我想,今年的总结,以我们的总监负责的大部门为单位,作2115年所谓的总结,改改形式,你就梳理一下你这个部门的大事记,这一年来有什么大事可以记,包括失误,我们重大的失误同样是大事记。今年的总结咱改一下,大事记,一二三,简明扼要。

再一个就是关键词,关键词指的是什么?指的我们2016年的规划,或者

2016年的计划,你也别给我弄一堆,也别说一堆没用的,2016年你有几个关键词提出来,就行啦。没说明白作个诠释。实际上,大事记是总结,关键词是计划。

关于公司的运营管理,我们在河北省的白酒行业内,具有先进性和规范性。2016年我们要在这个基础上做探讨和延伸。尤其是我们公司的治理结构,更要求我们做一些探讨和延伸。治理结构上改进,是我们2016年的主要任务。

8、项目建设:

2016年,我们项目建设的投入和完工,可能是历史上规模最大的。应该说有三大任务:沧州的十里香大厦,要在11月15号完工验收。

泊头厂区的机械化酿酒车间和制曲车间,要完成主体和部分设备的安装,任务也很繁重,要有具体的时间进度表,倒排工期。第三个任务,文化园的征地和规划。

9、“幸福企业,快乐人生”是企业追求的终极目标。

创办企业的目的就是“打造幸福的企业,让员工享受快乐的人生”。这就是公司追求的终极目标。我们对幸福企业有个定义:没有上不起的学,没有看不起病,80%的员工买得起房,实现大多数人的财务自由。我们这些目标是实实在在的提出来的,并且都在逐步地落地实现。

①进入2016年我们出台了“一个方案,两个办法”。

《干股激励方案》,企业创造的利润不仅仅是股东的,更应该是劳动者的,更应该是管理者的,更应该是掌握着专业知识和技能人才的。

《互助基金管理办法》,是以缴费为名,实现资助为实。各位管理者有责任将这一理念传达给我们每一位员工。这一管理办法不是为了缴费,更主要的是为了资助他人。资助那些上学有困难的、看病有困难的员工,甚至将来资助买房有困难的员工。

进入2016年,我们员工的住房公积金已经大幅提升,个人缴费部分每月仅增加了25元,但公司缴存部分,每人每

月增加了125元,住房公积金达到300元/人。这一举措满足了广大员工贷款购房的需求。

《退休人员补助办法》,我们的退休人员工作了一辈子,他们远远没有我们幸福。企业现在的收获,有我们退休人员的贡献,所以他们也有权利分享企业的经营成果。只有将企业的经营成果惠及到我们每一位退休员工,我们才能打造出一个幸福的企业,一个和谐的企业,让我们每一个员工都享受快乐的人生。

②三五五人才模型

这是我们人力资源的模型,目的是让我们每一个人所走的路都在自己的脚下,只要勇于攀登,你就能走到自己人生光辉的顶点。在这路上走多远、登多高,是我们每一个人的自主选择,也是我们每一个人的人生经营的结果。

在2016年,人力资源部需细化完善三五五人才模型,且要对于人力部进行量化考核(考核员工的流失率,考核骨干员工薪酬的增长幅度),当然对于核心人才、拔尖人才,我们还有其它一系列的激励方式。

③搭建平台、建立团队

只有搭建起了平台,我们才能表演,所以我们要把企业的平台搭建好。十里香这个平台,某种程度上就是我们员工的价值所在。假如离开这个平台,你的价值就需重新测定,随着时间的推移,十里香的光环在你的身上就会弱化,你的价值还要重新评定,这就是平台的重要性。

团队的重要性,在于能够凸显个人。只有在这个团队当中,你才能凸现出来;离开这个团队,再优秀,你都需要被重新评定。所以我们做企业,就要搭建好平台,建立好团队。

十里香是一个有承载的企业,它应该承载着历史和未来,十里香的历史由我们书写,十里香的未来靠我们的努力和拼搏。

(此文摘自祁建发董事长在2015财年三季度行管扩大会议上的讲话,题目是编者加的。)

业务精英 团队骨干

——记小刀事业部杨四喜



乔·吉拉德曾说过:不管你卖什么,你永远卖的是你自己。他说的“自己”又是什么呢?我想应该是态度、服务、技巧、魅力。我们在销售岗位上,每时每刻都在销售,销售产品、销售理念、销售服务、销售人格魅力等等。从事销售工作的人有千千万万,但是不是所有人都成功了,成功的人又是怎样做的呢?我想我们很幸运,因为我们身边有这样的榜样可以供我们学习仿效。

这个榜样就是小刀事业部河

北京津区域经理杨四喜。

杨四喜是一名标准80后,2010年11月,他加入了三井公司小刀事业部,在三年时间里,不断努力、不断学习、不断拼搏,凭借自己的突出表现,2013年被委任河北京津区域经理。

2014年下半年,公司做出战略调整,将原浆产品确定为主打品项,可是经过半年多的时间,昌平市场仍然没有打开,原浆月出库数量仅在300件左右。经销商也没有了操作原浆的信心。

了解情况后,杨四喜主动请缨调到昌平市场,他与经销商通过走访,发现邓庄村终端密集,消费水平适合原浆产品,同时对周边有一定的辐射力,最终将邓庄村确定为聚焦区域和第一攻打区域。

杨四喜带领经销商对邓庄进行了全面的普查,终端数量、名称、类型、店老板个人信息、光瓶酒销量、主要消费群体等等信息一个不漏,并画出终端分布图,筛选出首批需要强势打造的终端。

然后杨四喜与经销商每天就在邓庄进行氛围打造,利用公司宣传物料对终端店内外进行包装,做到宣传最大化,并帮助终端老板整理货架,不仅最大可能的增加小刀原浆的陈列面,还提升了终端客情。

白天走访,晚上总结是杨四喜的必做功课。他根据总结出的问题,自制终端,打造培训课件,在晨会的时候对业务员进行讲解,强调氛围打造的重要性及打造终端氛围的方法。同时双休日带领业务员开展免品活动,增加小刀原浆在邓庄的知名度,并借助这个机会对业务员言传身教,教会业务员怎么宣传产品卖点,怎样与消费者沟通,怎样能扩大

宣传效果。他用自己的身体力行,为经销商及经销商的业务员做出了表率。

他们的努力没有白费,一周的时间,原浆在邓庄的铺市率就提升到80%左右,知名度也大幅提升。接下来他又开始研究如何提升终端的动销。终端动销必须终端推力和拉力相结合,他与经销商商量,在活动超市中选择形象店打造、包量店、大陈列、墙体广告、店内买赠、车贴等几种适合邓庄的活动来开展工作。杨四喜带着经销商,每家店每块广告牌都亲自测量,亲自安装,更是设计了地贴、单透、WIFI提示牌等新颖物料,氛围打造如火如荼地进行着,在这简单但是执着的工作中,经销商和他的团队增加了信心,丰富了经验,干劲十足。

通过8、9两个月份的坚持打造,邓庄铺市率达到了100%,广告氛围绝对强于竞品,销量也由以前的50件/月增长到现在的200件/月,在邓庄属于第一品牌。

看到这些,经销商心里乐开了花,问及对杨四喜的看法,经销商说出了掏心窝子话:“他就是神经病,把我也带成神经病了,不过我也很感谢他,对昌平市场,不拿出神经病的干劲来,还真改变不

了。现在我和业务员都知道怎么干了,业务员也好招了,他们在市场也更有干劲了,这一切都得感谢杨经理。”

杨四喜在市场上玩了命的做了2个月,销量、氛围、口碑都在邓庄做到了绝对的第一。10月份,半年经销商会在顺义召开,小刀事业部全体经销商及业务员都来到了邓庄参观,参观的路上,就有不少的经销商与自己的驻地经理沟通,怎样才能将邓庄的成功复制到自己的市场上,参观者个个跃跃欲试。

到12月底,昌平市场原浆月出库达到了1200件,人员配置又增加了2个人,现在同时开发了水屯,南北郝庄,百泉庄,上念头村等区域,经销商带领自己的团队做得有声有色。市场销量节节攀升,团队干劲十足,氛围越来越好,口碑声名远扬。

看到现在昌平市场的欣欣向荣,想想半年以前的那种状态,业内人士,对杨四喜开拓市场的能力,无不敬佩。

赵刚



扎实推进 助力管理

——积分制管理运行解读

我们公司从去年7月份引进积分制管理,最先在十里香销售部试运行,于8月份开始在全公司范围内推行。作为积分制管理的推动部门,执行部在领导们的大力支持下,做了大量的工作。

首先,是《积分制管理办法》的撰写和培训。这一过程,左金胜总监付出了巨大努力,不辞辛劳地多次利用各种机会,对《积分制管理办法》进行细致讲解,让大家对积分制有了较深的理解。《积分制管理办法》的最大贡献,是规定了积分制运行的推进和管理部门——执行部的职责,确立的积分制的管理路径;同时将积分制的奖分和扣分做了明确的定义和类别划分,形成了一般事件、较重要事件、重要事件、很重要事件、非常重要事件五大类事件,变由领导拍脑袋奖分为有一定规范奖分,保证了积分制管理的健康运行。

其次,是在云版软件的使用规范上下功夫。该软件作为奖扣分落地的工具,在前期有较大的缺陷,例如模板不适用、内容不准确、查阅较困难等,通过执行部同事们的不断探讨、修改,目前已经形成奖扣申请、奖扣下达、月度排名、阶段排名、我的审核、待办任务等模块,并对各个模块的使用做了规范说明,保证了积分落到实处。

再次,执行部注重收集积分制管理过程中的问题,在做充分分析后,对提出问题的同事予以解答,并将问题整理,在快乐会议上进行大范围培训;同时,执行部不断加强数据分析,对各个管理单元的奖分、扣分、分值、内容项等进行研究,对不实、不符的奖扣分予以撤销或驳回,对填写不规范的内容项进行深层次解释,让积分制的运行更加扎实。

另外,执行部还积极引导各管理单元开好快乐会议,与日常管理形成合力,共同推进积分制在我公司的发展、壮大。执行部鼓励快乐会议简约化,提倡“三不一全”,即“不请外援、不在工作时间排练节目、不浪费资源”和“全员参与”。沧州公司至今举办的三次快乐会议,没有唱歌跳舞一类的节目,而是从内容上推陈出新,先后推出电子邀请函、指纹机签到、生日天使、奖票抽奖软件、幸运九宫格、幸运抽奖软件、电子积分转盘等创新举措,提高了参与者的兴趣,吊足了参与者的胃口,同时也激发了组织者的潜力和热情,更是得到了公司各管理单元的认可;我们的各类创新被其他管理单元引入,幸运抽奖软件在69周年庆典晚会上全新亮相,震惊四座。这是对我们最好的鼓励和褒奖。

执行部在推进积分制运行的过程中,也致力于花最少的钱,办最多的事,

引导各管理单元关注快乐会议预算。经过三个月的测算、分析和比较,执行部郑重提出快乐会议费用“账户制”管理,即“当月超支,下月扣除;当月结余,下月累积;年底清零”,并得到公司领导的认可与支持,在12月份快乐会议起正式运行。

辛勤汗水结出丰硕果实。经过执行部和各管理单元执行分部三个月的努力,积分制管理真正在我公司落地生根——沧州公司、泊头公司、十里香销售部三个主要管理单元费用预算完全控制在要求范围内;一般事件和较重要事件(即奖分30分以内)的奖分占总奖分的90%以上,说明我们引导大家“要小分,多次要”的观念得到落实,也说明我们对积分制的理解更加深入;快乐会议的目的不是为了热热闹闹,最根本的目的是总结运行成果,鼓励运行结果,促进员工融合,快乐会议的未来必然形成文化引导,知识性与趣味性相结合的新模式。

我们对积分制管理的引入是正确的,这一点我们要有充分的信心。尽管我们在三个月的运行过程中取得了一定的成绩,但是我们不会满足,不得不承认的是,我们对积分制的理解仍在较浅的层次,不断学习和实践是我们进步的唯一方式。

田学庆



幸福企业



谁是卧底



小心翼翼

(本组照片 邵竞川 摄)

么给大家带来那么多改变?金钱?权利?还是其他利益?我认为这只是很少的一方面,在大多数员工喜悦的面孔背后我感受到的是强烈的荣誉感!“积分”不是金钱的体现,但是他有一个特性:它会一直存在,会一直积累、会公开的展现在大家面前。而“积分”又是工作能力和成就的表现形式,每个人不管他年龄大小,职位高低,谁都希望自己做过的事情,取得的成绩能得到别人的认可,能够永远记住!奖金有花完的一天,赞赏也只是是一时,奖状也只是自己的一个回忆。而“积分”却能够实实在在的摆在所有人面前。虽然会有人少,有人多。多

了说明为公司做出的贡献大,但是少了也能说明为公司的发展做出了努力,谁也不能抹杀。作为一名员工,“积分”就是我们的荣誉,有“积分”就是代表了公司对我们的认可。

每个人都有自己的工作方式,有人喜欢炫耀自己的工作成绩,内向的人只会默默工作,也会把一份好的成绩单以其他形式交到领导面前。但是结果都是渴望得到别人的尊敬和看重,人人都想成为别人眼中的重要人物。即使最没有雄心、最谦逊的人,也希望被人重视。感谢“积分制管理”给我们带来的这一切!

研究所 张勇

积分制管理感悟

作为一名车间班组长,车间人员管理一直是我感到比较头疼的问题。勾兑车间作为生产流程的重要一环,对人员素质和技能要求都是比较高的。然而高素质和高技能需要时间的培养,严谨的工作氛围和较为封闭的工作环境慢慢磨掉员工当初的工作激情。老的管理制度和一成不变的工作成为员工心态上的一把枷锁。

8月份以来,积分管理制度正式在泊头公司实施,随着新制度的引进,车间员工的工作激情再一次点燃起来。“挣积分”成为车间的一个新名词。以前,“工作只是任务,只要按时完成不出错就行,其他与我无关!”是很多人的内心想法。而现在,因为“积分”的魔力促使大家更加努力的工作。提前完成任务有“积分”;改进流程,提高工作效率有“积分”;发现问题有“积分”;解决问题有“积分”;帮助他人也有“积分”。“积分”带来的各种正能量和各种奇思妙想彻底改变了我们的工作氛围。而8月底的“快乐积分会议”更是把员工的激情带到一个更高的层次。

“积分”到底给了员工什么?为什

去年11月份,我有幸获得了积分一等奖,取得了一百元的奖励。回家后给父母孩子匀换了些零食,一家人围在一起其乐融融。

有的同事问,你是怎么取得的积分啊?我怎么就不知道怎样能得分呢?我笑了,并告诉她,发挥你的特长,比如积极参加公司组织的各项活动,能歌善舞、能写会画更好,不擅长也可以在活动中做一些自己力所能及的后勤保障和服务工作。或者是帮助同事完成工作任务、解决困难,也可以在工作中提出改善工作利于生产的一些合理建议等等。同事听了不由得点点头。

对于积分,我个人觉得应在取得积分的同时提高自身素质提升工作态度。既不要只为了分数而积分,不能把积分看的太重,也不能轻视。要有一个端正的心态,在不刻意中发现并改善完成,顺其自然的取得分数,并以积分作为动力主动发现工作中自身的不足,去纠正、改变。在这个过程中提高认知,同时在行动中改变了工作的大环境,而使人心情舒畅,在互帮互助中改变了工作氛围,达到快乐积分快乐工作的目的。

快乐积分,积分快乐。以快乐为基础,以积分为动力,以改善为目的,共同提高自身素养,改变自己。让我们都成为一名善于发现、主动改变、热情互助、赋有正能量的快乐三井人吧!

包装车间 李静

积分有感

争做第一

公司自去年的8月份引进积分制管理,自从实行积分制以来,员工们的劳动积极性大大提高了,我也是通过自己的努力争取到了积分一等奖。下面我说说我对积分的一些感受:

我工作在包装车间三班,我的工作岗位是一名贴标员,每天还负责合格证生产日期打印。我每天都准确无误的打印生产合格证。我每天都准确无误的打印好每一张合格证。在干好自己本职工作的同时,有时间就帮助别的工序干活,争取到了加分;有时看到糊盒子用的大案子散架坏了,就主动从家里带来铁钉利用休息时间与同事马上修好,不耽误生产,争取到了加分;在班中我还积极投稿,积极为班中提交合理化建议,也争取到了加分。在厂庆活动中,积极参加车间的文艺活动。我无怨无悔的加班、加点的用心工作,脏活、累活抢着干,起到了带头作用,也争取到了加分。自从实行积分制,车间各个班组的员工都积极劳动,我们还利用班后的时间将车间公共卫生区域的电扇地面擦拭干净。积分制调动了员工的积极性,车间随处可见正能量。通过积分制是我明白了一个道理:一分付出,一分收获,付出了就会得到回报,就会得到快乐。

在以后的日子里,我会更努力工作,不断地提升自己,快乐的工作,快乐的积分。

包装车间 杜金红

积分制管理心得

我叫杨海坤,是公司包装车间入职多年的老员工,自从今年公司引进积分制管理以后,这种对人的能力和表现用奖分和扣分进行量化考核方法,无时无刻不在改变着我们以往的习惯和思维。它充分的调动了人们的工作热情和积极性。

每天上班,每个人都在认真的工作,没有了惰性、推诿、借口,都在尽职尽责的做好每道工序的工作。避免自己的疏忽大意给班组造成扣分事项,然后努力的挣分。人们早来晚走,提前备好料,保证生产,主动维护保养设备,废旧物资重新合理利用,改善创新人人争先参与。工作环境有了很大的改变,对于班组的卫生区以往都是在班组长督促下完成,现在人们都主动的参加,保证没有卫生死角;对于车间公共区域卫生,如备料区的电扇、工具柜、封罐机等都能保持的很清洁。车间好人好事突显,捡到手机、钥匙、钱包等物品都及时的归还失主,有一次六班的同事手机忘在了更衣室鞋柜上,另一位同事拾起来交给了她,同事间的关系更加融洽了。对于工作之外的学习、培训、会议等活动都积极按时参加。挣分、比分形成了一种氛围,有利于公司各项工作的进行。

建立了良好的企业文化和管理方式是企业发展的持续动力。积分制管理充分调动人们积极性的同时,也在培养人们形成好的工作习惯,定将成为我们十里香酒业前进不可忽视的推力。

包装车间 杨海坤



且行且珍惜

郭学青

参与到我们的生命里，他们的人生是我们人生的一部分，我们对他们的欢喜和悲哀也是对自己的欢喜和悲哀。

父母、子女、朋友，是我们生命里打的结，这些结不是用来维系关系的，而是用来记录的，记录我们生命的长度和广度。

春节期间回老家看父母。老爸老妈搬了新家。人老了喜欢艳丽，家具、窗帘、沙发、床单都鲜亮亮的，他们是在往自己的生命里注入色彩和活力。我把带来的东西一样样掏出来，最后掏出一大包爆米花。俩人问，给我们吃的？我得意地说，你们一定好多年没吃了，看电视磨牙呗！于是，你一把我一吧吃起来的。我欢喜地看着两个老小孩儿，对他们的配合很满意。晚饭整了盅小酒，老妈说，这样的日子真好啊！你爷爷要是多活几年该多好！我说，你们好好活啊，一切以健康为中心，好好享受生活！俩人一起说，放心吧！

这两年家里多事，身边的亲人越来越少，日子越来越静。赫然发现，连当初的争吵也那么奢侈。

今年婆婆过大寿时，公公送上一束鲜花。蛋糕上写着“愿得一人心，白首不相离”，孩子们整的词儿。小孩们起哄让婆婆抱一个，平时很严肃的公公就真的抱了一个，于是大孩子小孩子一块起哄。其实，一家人平日都是不苟言笑的人，那天放开了。

老人老了，中间的我们也老了，孩子们在一天天成长。我在祝酒词里说，希望你们积极主动地把我们拍在沙滩

上！大家乐。

所有棱角都在岁月里磨平，幸福滋生暗长，终于成了唯一需求。上一辈的爱情是慢慢培育起来的，就像煲汤，一锅清汤寡水在小火不断煎煮下越来越浓郁。想起一首歌：我能想到最浪漫的事，就是和你一起慢慢变老，直到我们老得哪儿也去不了，你还依然把我当成手心里的宝……唯如此，才能抵抗衰老和死亡的恐惧吧。

我是个独立的人，教育女儿也要独立。想法是好的，但这些年独立下来，我们母女的关系就不是很紧密团结。自从她去外地求学后，我的母爱被强力激活，送她走的那天，心里像被掏了一个窟窿。之后一连几天，寝食难安。母爱，是一种基因，自诩洒脱的我做不到安之若素。当年明月说，所有的爱都是为了相聚，只有母爱，是为了别离。但每个人都有自己的人生，曾经和我们一体的孩子也有单飞的一天，爱她，就放手。唯祈祷，在他们前行的路上，洒满阳光。

还有那些给我们帮助、陪我们前行的真朋友，是比亲人还亲的人，他们的眼睛能够看穿黑暗中的你，给你温暖和光明。面对生活的馈赠，我们没有理由不努力不珍惜。抓紧他们的手吧，把那些纷争、怨恨统统丢掉，说不定哪天就从此不见了。把每一天当成最后一天过，温暖地活着，对每一个遇到的人微笑，对每一缕路过的风微笑，对每一朵开放的花微笑，说不定，下一世她就是你的亲人。

十里飘香一坛酒

郝长青

一坛水与粮食的尘封
掩盖不住十里八街流传的歌声

五年酿，八街的窗户贴上红双喜
上下翻飞游弋
尽情舞动青春的活力
八年酿，窖藏的韵脚融入醉人的香
齐聚坛顶
真有一种呼之欲出的气势

十五年酿，十里香的爱呀
重聚坛底
空有老骥伏枥的雄心
二十年酿，那经久不衰的酒调子
经历烈火和冰冻的考验
凝聚成晶莹的泪滴

十里香，经过万难险阻
香飘万家，经过数年的积淀
今朝的华丽转身，捧起日月星光
在沧州大地谱写
又一个三十年的丰美画卷

郝长青，男，1971年9月生人，毕业于河北科技大学，先后在沧州晚报、燕赵都市报、羊城晚报、新民晚报、海南日报、青年文摘、家庭、故事会等140余家报刊杂志，发表散文、诗歌、段子、小小说等400余篇。

2016年1月11日，我公司积分排名靠前的一行8人，在公司组织下，开始了哈尔滨的旅行。从天津直飞哈尔滨两个小时的飞行，带给我们意犹未尽的好奇与新鲜，当打开舱门的那一瞬间，零下25度的寒风扑面而来，这样的温度反倒给我们带来了异样的热情与期盼。

傍晚时分，导游热情地带我们来到了地方特色美食集中地，如：小鸡炖山蘑、猪肉炖粉条、排骨炖豆角等当地响当当的菜肴，再配上一碗东北大长粒，那真是美味至极啊。晚餐后我们来到了第一站冰王大世界，它是一年一度的冰王主题嘉年华活动，每年圣诞节至次年三月开放，那奇特漂亮的冰雕在灯光的渲染下流光溢彩，美轮美奂！

在观看冰灯的同时，也可自由享受各种冰面上的娱乐活动，冰上自行车、卡丁车、玩雪圈、迷宫、自由滑冰等等，还有大型冰上歌舞晚会，零下25度的气温，丝毫没有影响人们游玩的热情，男女老少，人山人海。

第二天早饭后，我们来到了圣索菲亚大教堂，它是哈尔滨的地标性建筑，也是远东地区最大的教堂，采用清水红砖墙体，气势宏伟，招来无数中外游客，1997年改名为“哈尔滨建筑艺术馆”。紧接着我们来到了闻名遐迩的中央大街，这个具有百年历史的商业街，荟萃着许多经典的欧式建筑，更有琳琅满目的商品，供游客随意选择。在这里我终于见到了“马迭尔”冰糕，在这样的天气里吃着这样的食品，那哪是一个爽字能形容的。

短短的时间里，我们参观了很多当地的名胜，回程的那一刻起，我们迷上了冰城，爱上了冰城。

公司的关怀，坚定了我们“酿一品酒做一品人”的理念和“用心酿酒，无愧于人”做好酒的决心。

哈尔滨冰雪之旅
王会义



因，糖醋鲤鱼绝大多数时候是要端给姥姥的。重大节日，妈妈会炖鸡，其实手艺无非是寻常手艺，而使该道肉食满院生香的秘诀就在于：其一、所选鸡绝对对农家散养不含激素，而不幸被选中的又多是老公鸡？其二、大铁锅柴火烹饪。炖小鱼的日子好似多于炖鸡的日子，而炖小鱼的时候放的那“配菜”——白菜是让我们姐弟翻白眼的多呀。而家常饭食的日子更胜过炖小鱼的日子无数。

还有一餐饭让我记忆犹新，大概是小学4、5年级的一个深秋吧，那天妈妈说中午给我们做小豆腐，我问什么是小豆腐呀，妈笑而不答只说到时候就知道了。中午放学回家，神秘的小豆腐一上桌，我们姐们脸都绿了。所谓小豆腐居然是上屉蒸熟的萝卜丝混着玉米面黏黏糊糊，不似窝头，远逊菜团子，材料倒很绿色，只添加了盐，没有一滴油。看我们都不打算吃，我妈轻描淡写的说今天中午只有这个饭而且每人必须把碗里的饭吃完。我妈说这叫

忆苦思甜饭，是她小时候最美味的饭。现在客观的评价一下，这个小豆腐果然是超乎想象的难吃，辛辣的萝卜丝混着粗糙的玉米面，又苦又涩的糊在嗓子眼，一口饭半碗水，但却是妈妈小时候最好吃的饭。

现在，婆婆家的饭桌上鸡鱼已成平常，客观的说，婆婆厨艺很好。做带鱼尤其美味，我们家也因此分为两派，爱吃鱼的和不爱吃鱼的，我和婆婆自然是前者。村子里倘若有人给我家帮忙，快到中午的时候总是略不好意思略期待的问上一句：“嫂子，炖鱼不？！”

妈妈与婆婆的饭食在我体内已一层一层沉淀，如诗般厚重，如酒般浓烈。我知道那是母亲的味，是爱的味道。

大概饮食的习惯后天形成的因素更多些吧，我四岁的儿子在饭桌上经常向他奶奶要求的是，“我要吃Lou(肉)”，与我几乎不在一个频率上。在他心中，关于我这个母亲的味大概只是一个玩具供应商的角色吧，想必他的小脑袋里已经装满奶奶的味道了。

临近春节，对于绝大多数中国人来说这将是—年中隆重的节日，没有之一。小时候过年的印象就是那一道道豆腐与片粉，小葱拌豆腐、豆腐汤、素大锅菜、冻豆腐，最好别走出豆子地。作为从小到大的半素主义者来说(小时候只吃肉，长大了选择性吃肉)在我看来没有豆腐与片粉的年就不叫年，是必然要与妈妈抗争的。于是这豆腐混合着片粉的味道深植于骨子里，这味道便成了故乡。

相比而言，妈妈的饭菜像苏东坡笔下的关东大汉，粗犷、朴实，而婆婆的饭食更像柳永描写的豆蔻年华，细腻、柔美。同是包饺子，妈妈包的饺子个个赛小猪，婆婆的饺子樱桃小口。或许最初时候，妈妈与婆婆的饭食都是一样的少女心吧，而妈妈的饺子却在岁月中被我们姐弟4人急吼吼的嘴追赶成了小肥猪。

妈妈做的糖醋鲤鱼在小时候的记忆中那么香，我想这种香的味或许更多源于不得食吧，因为经济条件的原

